



**University of
Zurich^{UZH}**

**Zurich Open Repository and
Archive**

University of Zurich
University Library
Strickhofstrasse 39
CH-8057 Zurich
www.zora.uzh.ch

Year: 2012

Goodwill-Impairment: Auswirkungen des Impairment-only-Ansatzes

Meyer, Conrad ; Halberkann, Jérôme

Posted at the Zurich Open Repository and Archive, University of Zurich
ZORA URL: <https://doi.org/10.5167/uzh-62160>
Journal Article

Originally published at:

Meyer, Conrad; Halberkann, Jérôme (2012). Goodwill-Impairment: Auswirkungen des Impairment-only-Ansatzes. *Der Schweizer Treuhänder*, 86(5):312-316.

Der Beitrag zeigt die in den IFRS geltenden Rechnungslegungsvorschriften zum Goodwill auf und stellt die Ergebnisse einer am Lehrstuhl für Accounting der Universität Zürich durchgeführten Studie zum Goodwill-Accounting in der Schweiz vor. Untersucht wurden die Jahresabschlüsse der Unternehmen des SPI von 2000 bis 2010.

 CONRAD MEYER

 JÉRÔME HALBERKANN

GOODWILL-IMPAIRMENT

Auswirkungen des Impairment-only-Ansatzes

1. EINLEITUNG

Mit dem *International Financial Reporting Standard, IFRS 3 – Unternehmenszusammenschlüsse* und der Überarbeitung von *IAS 36 – Wertminderung von Vermögenswerten* hat sich die Goodwill-Bewertung grundlegend verändert. Für Geschäftsjahre beginnend am 31. 3. 2004 oder später sind Goodwill-Positionen im IFRS-Abschluss nach dem sogenannten Impairment-only-Ansatz nicht mehr planmässig abzuschreiben, sondern jährlich auf ihre Werthaltigkeit zu überprüfen und wenn nötig zu mindern. Damit folgte das *International Accounting Standard Board (IASB)* seinem US-amerikanischen Pendant, welches mit *SFAS 142* bereits 2001 die bei Unternehmen unbeliebte planmässige Abschreibung abschaffte.

Auf praktischer Ebene hat das IASB damit einen aus Sicht bilanzierender Unternehmen wichtigen Nachteil der IFRS gegenüber den *United States Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP)* aus der Welt geschafft. Ein nach Akquisitionen regelmässiger, grosser Aufwandsposten fällt weg.

Auf theoretischer Ebene soll die neue Regelung zu einer entscheidungsnützlicheren Berichterstattung im Zusammenhang mit Unternehmensübernahmen führen. Hintergrund ist die Überlegung, dass bei Vermögenswerten mit unbestimmbarer Laufzeit, wie dem Goodwill, eine regelmässige Überprüfung der Werthaltigkeit relevantere Grössen generiert, als eine mechanische Abschreibung [1].

Ob das gesteckte Ziel erreicht wird, war wie bei Neuregelungen des IASB üblich bereits von Beginn an umstritten. Insbesondere fand der mit dem Ansatz einhergehende grössere Ermessensspielraum zahlreiche Kritiker, die bemängeln, dass das Spannungsverhältnis von Relevanz und Verläss-

lichkeit zu Ungunsten Letzterer gelöst und damit unerwünschter Bilanzpolitik Tür und Tor geöffnet würde. Jüngere Untersuchungen zur Entwicklung der Goodwill-Positionen und -Abschreibungen seit 2005 stimmen denn auch skeptisch und werfen die Frage auf, ob sich der Impairment-only-Ansatz noch lange halten könne [2].

Im Folgenden werden die Vorschriften zur Aktivierung und Abschreibung bzw. Wertminderung des Goodwills in den IFRS dargelegt und die Ergebnisse einer am Lehrstuhl für Accounting der Universität Zürich durchgeführten Untersuchung zum Goodwill vorgestellt. Für die Untersuchung wurden die Jahresabschlüsse von 318 Unternehmen ausgewertet, die von 2000 bis 2010 am *Swiss Performance Index (SPI)* kotiert waren.

2. GOODWILL-IMPAIRMENT UNTER IFRS 3 UND IAS 36

2.1 Erstbewertung. Unternehmenszusammenschlüsse sind nach der Erwerbsmethode abzubilden. Dabei erfolgt in einem ersten Schritt eine systematische Neubewertung der Vermögenswerte und Schulden des akquirierten Unternehmens. Die Differenz beider Grössen ergibt das neubewertete Nettovermögen. In einem zweiten Schritt wird dieses verglichen mit der Summe aus

- Fair Value der übertragenen Gegenleistung (Kaufpreis);
- etwaigen Anteilen Dritter am akquirierten Unternehmen und
- dem bisherigen Anteil am akquirierten Unternehmen.

Übersteigt diese Summe das neubewertete Nettovermögen, ist ein Goodwill in Höhe der Differenz zu aktivieren [3]. Die-

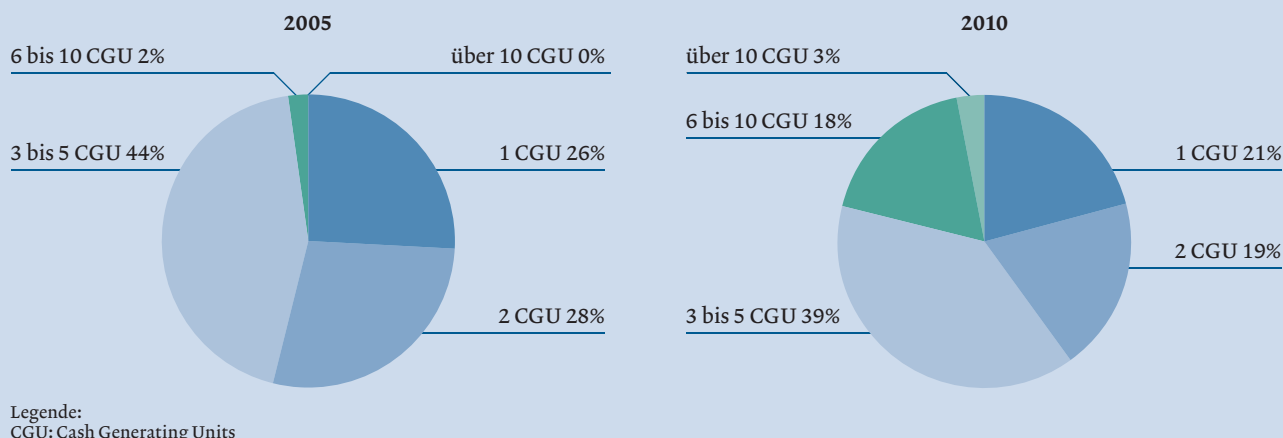


CONRAD MEYER, PROF. DR.
OEC. PUBL., ORDINARIUS
FÜR BWL, INHABER DES
LEHRSTUHL FÜR
ACCOUNTING,
UNIVERSITÄT ZÜRICH,
PRÄSIDENT DER
FACHKOMMISSION FER,
ZÜRICH



JÉRÔME HALBERKANN,
MA HSG, WISSENSCHAFT-
LICHER ASSISTENT,
LEHRSTUHL FÜR ACCOUN-
TING, INSTITUT
FÜR BETRIEBSWIRT-
SCHAFTSLEHRE,
UNIVERSITÄT ZÜRICH,
ZÜRICH

Abbildung 1: ANZAHL CGU, DENEN GOODWILL ZUGEORDNET WURDE



ser entspricht dem Wert nicht identifizierter Vermögenswerte und Schulden des akquirierten Unternehmens.

Bei der Bewertung von Anteilen Dritter hat das IASB im Januar 2008 ein Wahlrecht auf Transaktionsbasis eingeführt, wonach neben der klassischen Methode mit zum anteiligen Nettovermögen bewerteten Anteilen Dritter auch die Full-Goodwill-Methode zulässig ist, bei der diese zum Fair Value angesetzt werden [4].

Der aktivierte Goodwill ist anschliessend den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (*Cash Generating Units, CGU*) bzw. Gruppen von CGU zuzuordnen, die voraussichtlich von den Synergien des Unternehmenszusammenschlusses profitieren werden. Um Ermessensspielräume zu reduzieren, hat die Zuordnung in einer Ausprägung des Management-Approaches auf der niedrigsten Unternehmensebene zu erfolgen, auf welcher der Goodwill überwacht wird. Dabei darf eine CGU bzw. Gruppe von CGU, der Goodwill zugeordnet wurde, die Grösse eines Geschäftssegments nicht überschreiten [5].

Die Erhebung der Angaben im Anhang zeigt, dass der Goodwill im ersten Jahr der Anwendung des neuen Konzepts bei über der Hälfte der untersuchten Unternehmen, die nach den IFRS bilanzieren, einer oder zwei CGU zugeteilt wurde (vgl. *Abbildung 1*). Seither ist eine Tendenz zu einer breiteren Goodwill-Allokation zu beobachten. So stieg die durchschnittliche Anzahl CGU von 2.63 im Jahr 2005 auf 3.64 im Jahr 2010. Eine deutliche Zunahme ist im Bereich oberhalb der 5 CGU zu beobachten. Im Zusammenhang mit der Ausschöpfung bilanzpolitischer Spielräume, die mit einer steigenden Anzahl zahlungsmittelgenerierender Einheiten und somit mit einer genaueren Aufteilung des Goodwills sinken, ist der Trend zu mehr CGU positiv aufzufassen.

2.2 Goodwill-Impairment-Test. Mindestens einmal jährlich sowie zu jedem Zeitpunkt, an dem Indikatoren einer Wertminderung vorliegen, ist der aktivierte Goodwill im Rahmen eines Impairment-Tests auf seine Werthaltigkeit hin zu überprüfen. Da der Goodwill per Konstruktion keine von den Vermögenswerten der CGU unabhängigen und trennbaren Zahlungsströme erzeugt, ist eine Einzelbewertung nicht

möglich [6]. Der Impairment-Test erfolgt deshalb auf Stufe der CGU bzw. Gruppen von CGU. Es wird der Buchwert der CGU mit ihrem erzielbaren Betrag, welcher dem höheren Wert aus Nutzwert und Fair Value abzüglich Veräusserungskosten entspricht, verglichen. Übersteigt der Buchwert den erzielbaren Betrag, ist er auf diesen abzuschreiben. Fällt der Wertminderungsbedarf grösser aus als der Buchwert des Goodwills, ist der verbleibende Betrag nach vollständiger Abschreibung des Goodwills buchwertproportional auf die Vermögenswerte der CGU aufzuteilen. Hierbei darf jeder Vermögenswert höchstens auf seinen eigenen erzielbaren Betrag abgeschrieben werden [7].

Wird der Goodwill nach der klassischen Erwerbsmethode ausgewiesen (d. h. nicht nach der Full-Goodwill-Methode), ist der Buchwert einer CGU im Rahmen des Impairment-Tests auf den vollen Goodwill hochzurechnen. Eine etwaige Wertminderung ist auf die Mehrheitsanteile und Anteile Dritter aufzuteilen [8]. Nur der Teil der Wertminderung, der auf die Mehrheitsanteile entfällt, ist anschliessend als Aufwand zu erfassen.

Abbildung 2: BERECHNUNG DES ERZIELBAREN BETRAGS DER CGU BEIM IMPAIRMENT-TEST Im Jahr 2010

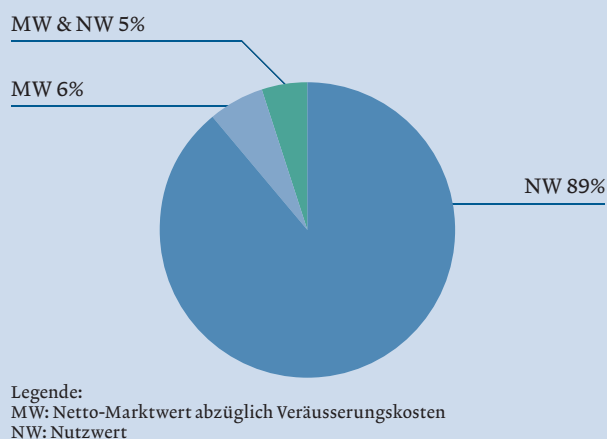


Abbildung 3: **GOODWILL-ABSCHREIBUNGEN IN % DES GOODWILLS**

In der Praxis bestimmt sich der erzielbare Betrag in der Regel durch den Nutzwert der CGU [9]. Im Jahr 2010 basierte bei den Firmen des SPI der erzielbare Betrag nur in 6% der Fälle auf dem Netto-Marktwert abzüglich Veräusserungskosten (MW), während in 89% der Fälle auf den Nutzwert (NW) abgestellt wurde (vgl. *Abbildung 2*). Bei 5% der Impairment-Tests kamen beide Wertkonzepte bei jeweils verschiedenen CGU zur Anwendung.

Die Berechnung des Nutzwerts erfolgt anhand von Schätzungen. Neben der Prognose zukünftiger Geldflüsse aus der CGU ist insbesondere der Diskontierungszinssatz eine wichtige Grösse mit erheblichem Einfluss auf den Endwert. Interessanterweise blieb dieser bei den untersuchten Unternehmen konstant bei durchschnittlich etwa 10% über die letzten sechs Jahre. Dies wirft angesichts der über diesen Zeitraum volatilen Swap-Zinssätze die Frage auf, ob bei den Parametern zur Berechnung des Nutzwerts nicht der Ermessensspielraum ausgenutzt wird, um das Ergebnis des Impairment-Tests zu beeinflussen.

2.3 Wertaufholungsverbot. IAS 36 sieht für den Goodwill ein striktes Zuschreibungsverbot vor. Hintergrund dieser Regelung ist die Vermutung, dass eine Werterholung einer CGU auf den selbst generierten (originären) Goodwill zurückzuführen ist, für den ein Aktivierungsverbot gilt [10]. Das Problem wird dadurch jedoch nicht gelöst. Bei der Folgebewertung lassen sich originäre und erworbene (derivative) Goodwill-Positionen nicht unterscheiden. Diese konzeptionelle Schwäche des Impairment-Tests führt dazu, dass unter Umständen derivativer durch originären Goodwill substituiert wird [11].

3. GOODWILL-IMPAIRMENT IN DER PRAXIS

3.1 Abnahme der Abschreibungen seit 2005. Ein Blick auf die Entwicklung der ausgewiesenen Zahlen bestätigt die Ergebnisse früherer Untersuchungen zu den Unternehmen des Swiss Market Index (SMI): Die Goodwill-Abschreibungen (unter Abschreibungen werden im Folgenden sowohl die plan- als auch die ausserplanmässigen Abschreibungen ver-

standen) haben mit dem Impairment-only-Ansatz stark abgenommen (vgl. *Abbildung 3*) [12]. Die durchschnittlichen Abschreibungen in Prozenten des Goodwills vor Abschreibung sanken von 23% im Jahr 2004 auf weniger als 2% im Jahr 2005. Zwar stiegen die Abschreibungen in den Krisenjahren 2008 und 2009 wieder an. Sie blieben jedoch weit unter denjenigen der Jahre 2000 bis 2004.

Die Abnahme ist dabei nicht darauf zurückzuführen, dass in den Jahren nach 2004 im Fall eines Impairments weniger abgeschrieben wurde, sondern darauf, dass es seltener zu einer Wertminderung kam. Das zeigt sich an den Medianen von null ab 2005. Mit dem Impairment-only-Ansatz hat sich nicht die Höhe der Abschreibung geändert, sondern ihre Häufigkeit. Gerade einmal 16% der Unternehmen haben 2005 ein Impairment vorgenommen. 2008 sind es mit 28% beinahe doppelt so viele, jedoch deutlich weniger als die Hälfte der untersuchten Unternehmen. Die Höhe der ausgewiesenen

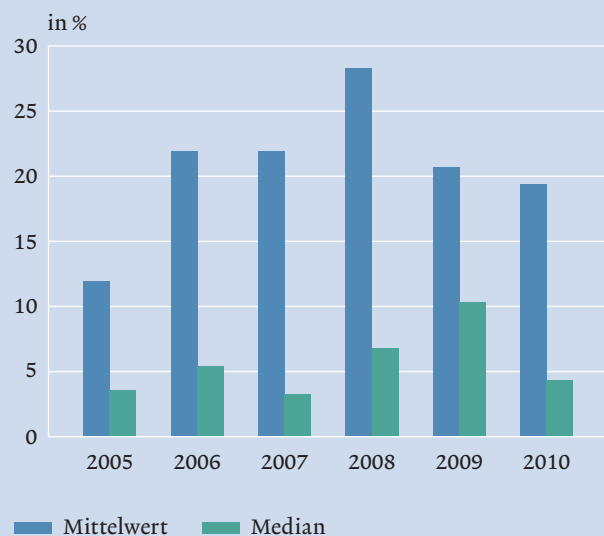
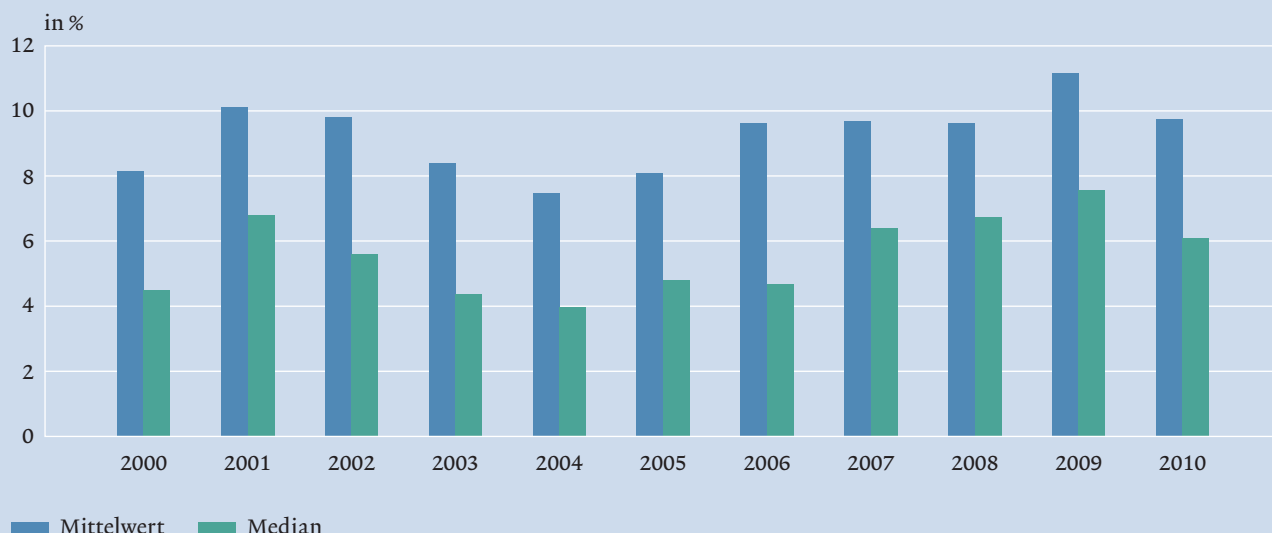
Abbildung 4: **GOODWILL-ABSCHREIBUNGEN IN % DES GOODWILLS IM IMPAIRMENT-FALL**

Abbildung 5: **GOODWILL IN % DER BILANZSUMME**

Wertminderungen bei *Vorliegen* eines Goodwill-Impairments ist vergleichbar mit den Abschreibungen vor 2005 und relativiert mithin die starke durchschnittliche Abnahme (vgl. *Abbildung 4*).

Der Rückgang der Häufigkeit der Impairments führt bei den untersuchten Unternehmen nicht zur befürchteten exzessiven Goodwill-Kumulation. Zwar wächst der durchschnittliche Goodwill in Prozenten der Bilanzsumme nach der Umstellung auf den Impairment-only-Ansatz leicht an. Doch bleibt er bis auf einen kurzen Anstieg im Jahr 2009 ab 2006 konstant auf einem mit den Jahren vor dem Impairment-only-Ansatz vergleichbaren Niveau (vgl. *Abbildung 5*).

3.2 Impairment-Indikatoren. Die Beobachtung, dass die Mehrheit der Unternehmen in Boom- wie in Krisenjahren keinen Wertminderungsbedarf sieht, führt zur Frage, welche Faktoren ein Goodwill-Impairment bestimmen. Aktuelle Forschungsergebnisse zeigen, dass in die Impairment-Ent-

scheidung auch Überlegungen einfließen, die wenig mit der Werthaltigkeit des Goodwills zu tun haben [13]. Es liegen Anhaltspunkte vor, dass der Ermessensspielraum ausgenutzt wird, um Wertminderungen zeitlich zu verschieben.

Die Untersuchung der Firmen des SPI zeigt, dass sich die Unternehmensjahre ohne Goodwill-Impairment durchaus von denen mit Impairment unterscheiden (vgl. *Abbildung 6*). Sowohl die Eigenkapitalrendite als auch das Wachstum der Marktkapitalisierung sind bei Letzteren tiefer und lassen darauf schliessen, dass die wirtschaftliche Lage ein ausschlaggebender Faktor bei der Impairment-Entscheidung ist. Dies ist insofern beruhigend, als der Ermessensspielraum die ausgewiesenen Zahlen im Durchschnitt nicht völlig von der wirtschaftlichen Realität abzulösen scheint.

Eine Korrelation zwischen der Profitabilität des Unternehmens und der Goodwill-Wertminderungen finden auch Untersuchungen zur Einführung von SFAS 142 in den Vereinigten Staaten [14]. Allerdings scheint eine sich verschlechternde

Abbildung 6: **IMPAIRMENTS BEI ANWENDUNG DES IMPAIRMENT-ONLY-ANSATZES**

	N	EK-Rendite	MK-Wachstum	M/B
Unternehmensjahre mit Impairment	127	8,83%	9,25%	2.09
Unternehmensjahre ohne Impairment	463	13,30%	18,76%	2.32
Differenz		-4,47%	-9,51%	-0.23
t-Wert		2.67	1.89	1.49
Signifikanz (einseitig)		0.0039	0.0295	0.0682
Legende: EK-Rendite: Periodenergebnis vor Goodwill-Impairment geteilt durch das Eigenkapital am Periodenanfang MK-Wachstum: Wachstum der Marktkapitalisierung M/B: Börsenkapitalisierung am Periodenanfang geteilt durch das Eigenkapital am Periodenanfang				

wirtschaftliche Lage verzögert zu einem Impairment zu führen. Im Durchschnitt beträgt die Verzögerung drei bis vier Jahre. Tendenziell erhöht sich bei einer Anwendung des Impairment-only-Ansatzes die Volatilität des ausgewiesenen Gewinns [15].

Ein weiterer wichtiger Faktor stellt die entrichtete Prämie des übernommenen Unternehmens bei der Akquisition dar, mit der die Überbezahlung gemessen wird. Je höher die Prämie, desto wahrscheinlicher ist ein späteres Goodwill-Impairment [16].

Daneben beeinflussen weitere Faktoren, welche keinen Bezug zur Werthaltigkeit des Goodwills haben, die Impairment-Entscheidung. So erhöhen enge Kreditvereinbarungsklauseln, bonusbasierte Vergütungsverträge sowie ein Wechsel der Geschäftsführung ebenfalls die Wahrscheinlichkeit eines Goodwill-Impairments [17].

Bei den untersuchten Unternehmen zeigt das Markt-zu-Buch-Verhältnis, dass es trotz Ausnutzung von Ermessensspielräumen durchschnittlich zu keiner beunruhigenden Überbewertung des Goodwills im Jahresabschluss kommt. Mit einem Markt-zu-Buch-Wert von über zwei für beide Gruppen (Unternehmensjahre mit und ohne Impairment) besteht ein relativ grosser Puffer an originärem Goodwill.

4. FAZIT

Die Einführung des Impairment-only-Ansatzes war ein logischer Schritt sowohl im Hinblick auf das Konvergenz-Projekt mit dem FASB als auch auf die Entwicklung der IFRS hin zu vermehrtem Einsatz von Nutzwerten und Fair Values. Da

in der Regel Marktwerte zur Überprüfung des Goodwills fehlen, führt diese Entwicklung dazu, dass auf Schätzungen zurückgegriffen werden muss. So wird der erzielbare Betrag bei 89% der Impairment-Tests der untersuchten Unternehmen anhand des Nutzwerts der CGU berechnet. Die angewendeten Diskontierungszinssätze reagieren dabei kaum auf die veränderten Marktbedingungen der letzten Jahre. Positiv aufzufassen ist auf der anderen Seite die Entwicklung zu einer breiteren Goodwill-Allokation.

Eine unmittelbare Auswirkung hat der Impairment-only-Ansatz auf den Umfang der durchschnittlichen Goodwill-Abschreibungen, welche mit der neuen Regelung deutlich sinken. Die Abnahme ist auf einen Rückgang der Abschreibungshäufigkeit zurückzuführen. Weit über die Hälfte der Unternehmen nehmen auch während wirtschaftlicher Krisen keine Wertminderungen am Goodwill vor. Obwohl bei den untersuchten Unternehmen die wirtschaftliche Lage ein wichtiger Faktor bei der Entscheidung über ein Impairment ist, zeigen bestehende Forschungsergebnisse, dass auch bilanzpolitische Überlegungen eine Rolle spielen. Von einer dramatischen Lage kann bei den untersuchten Unternehmen jedoch nicht gesprochen werden. Es sind weder eine exzessive Goodwill-Kumulation noch eine bilanzielle Überbewertung der Unternehmen zu beobachten.

Ob und wie das IASB auf die Schwächen des Impairment-only-Ansatzes eingehen wird, bleibt abzuwarten. Ein Abschied von diesem Konzept und eine Rückkehr zur planmässigen Abschreibung bleibt in den nächsten Jahren unwahrscheinlich. ■

Anmerkungen: 1) Vgl. IAS 36.BC131G. 2) Vgl. Leibfried (2010), S. 479. 3) Vgl. IFRS 3.4 und 32. 4) Vgl. Fiechter, Meyer (2008), S. 215 und Meyer (2007), S. 117. 5) Vgl. IAS 36.80. 6) Vgl. IAS 36.BC139. 7) Vgl. IAS 36.104 und 105. 8) Vgl. IAS 36.C4. 9) So z. B. bei australischen Unternehmen (Carlin, Finch [2011], S. 380). 10) Vgl. IAS 36.125. 11) Vgl. Brösel, Zwirner (2009), S. 195. 12) Die ausserplanmässigen Abschreibungen werden auch als Wertminderungen und Impairments bezeichnet. 13) Vgl. Beatty, Weber (2006), S. 284. 14) Vgl. Hayn, Hughes (2006), S. 242. 15) Der Effekt des Impairment-only-Ansatzes auf die Gewinnvolatilität wurde in Hayn, Hughes (2006) nicht untersucht. 16) Vgl. Li, Shroff

(2011), S. 775. 17) Vgl. Beatty, Weber (2006), S. 279. **Literatur:** ► Beatty, Anne, Joseph Weber. 2006. Accounting Discretion in Fair Value Estimates: An Examination of SFAS 142 Goodwill Impairments. Journal of Accounting Research 44 (2): 257–288. ► Brösel, Gerrit, Christian Zwirner. 2009. Zum Goodwill nach IFRS aus Sicht des Abschlussprüfers. Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis 61 (2): 190–206. ► Carlin, Tyron M., Nigel Finch. 2011. Goodwill impairment testing under IFRS: a false impossible shore? Pacific Accounting Review 23 (3): 368–392. ► Fiechter, Peter, Conrad Meyer. 2008. Full Goodwill Accounting – Umstrittene Behandlung des Goodwills. Der Schwei-

zer Treuhänder 4: 215–220. ► Hayn, Carla, Patricia J. Hughes. 2006. Leading Indicators of Goodwill Impairment. Journal of Accounting, Auditing and Finance 21 (3): 223–265. ► Leibfried, Peter. 2010. Impairment-only beim Goodwill – Ein Auslaufmodell? Der Schweizer Treuhänder 8: 478–479. ► Li, Zining, Pervin K. Shroff. 2011. Causes and Consequences of Goodwill Impairment Losses. Review of Accounting Studies 16 (4): 745–778. ► Meyer, Conrad. 2007. Konzernrechnung – Aussagekräftige konsolidierte Abschlüsse unter Beachtung nationaler und internationaler Accountingstandards, Zürich.